

## Avec emerod : donnez de l'éclat à votre développement marketing et commercial en France et à l'Export

### Méthodologie et Conditions Générales Emerod

#### 1. PRESENTATION

**emerod** fut crée en 2007 par N.Lafrasse-van den Assem, avec pour vocation de vous accompagner dans votre développement en France et à l'export.

En 2012, **emerod** a développé sous la marque EXPERTS in EUROPE une plateforme de compétences avec des partenaires experts en business développement **en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Italie et au Maghreb** partant du principe que pour aborder ces pays, un **spécialiste local** est **mieux intégré vis-à-vis des habitudes du monde des affaires, va plus vite et de manière plus économique** pour votre accompagnement. **C'est donc en binôme que nous fonctionnons pour une plus grande efficacité.**

Nous vous accompagnons dans la concrétisation de vos objectifs avec des prestations en marketing et en développement de réseaux commerciaux sur **les clients grands comtes, distributeurs et centrales en France et à l'Export.**

Avec nous, vous êtes directement avec des spécialistes opérationnels sur le marché qui vous intéresse vous permettant ainsi de gagner du temps pour le démarrage de votre activité.

Nous proposons ainsi au :

- Dirigeant,
- Responsable Commercial
- Responsable Export

de **s'appuyer sur des compétences** et un réel savoir-faire acquis dans des structures importantes françaises et internationales puis en tant qu'entrepreneur et indépendant habitué aux **situations diverses, parfois complexes avec des interlocuteurs de bon niveau** à solutionner.

En dernier lieu, mais peut-être un élément majeur, nous sommes **sensibilisés aux différences culturelles dans le monde des affaires et garants** de la **bonne compréhension et communication** avec le siège car nous parlons **la même langue** que vous.

#### 2. OBJECTIFS

Notre objectif est de vous assister sur place puis dans le pays ou vous souhaitez développer votre business de façon durable, structurelle, efficace et pérenne.

**emerod** offre aux entreprises, pour leur développement à l'international, un ensemble de prestations de services répondant à leur besoin de conseil, de diagnostic, d'expertise, d'information, d'assistance et de représentation. Les prestations de services (les « **Prestations** ») assurées pour ces entreprises

1. Paraphes

--	--

(les « **Clients** ») sont définies dans un document contractuel (l' « **Offre** »),

signé par le client et **emerod**, qui précise les conditions et modalités d'exécution de ces prestations.

L'objet du présent document est de définir les conditions générales applicables aux Contrats.

### **3. METHODOLOGIE DE NOS SERVICES**

#### *a. Phase 1: Analyse des besoins de votre entreprise*

Nous nous rendons au siège afin d'analyser vos demandes et d'acquérir une idée précise de votre métier, vos produits ou services, vos différences et valeurs ajoutées afin d'obtenir une parfaite impression de votre entreprise, ses compétences et ses attentes. Ce rendez-vous se déroulera avec la direction et les responsables commerciaux ainsi que toute personne étant amenée à être en contact avec nous a posteriori.

#### *b. Phase 2: Actions à entreprendre et timing*

Nous finalisons par écrit vos attentes et les besoins d'assistance relevés et vous indiquons les actions à mettre en place, leur timing et les échéances à organiser ainsi que le coût financier du projet que nous remettons au responsable de projet. Bien évidemment, nous voyons ensemble comment vous accueillez le projet tout en tenant compte et en respectant les caractéristiques de la stratégie générale de votre entreprise.

#### *c. Phase 3: Démarrage de la mission*

Après accord et la signature de part et d'autre sur le bon de commande ou l'ordre de mission, les deux parties s'engagent à son respect.

Un accompagnement amont est alors réalisé permettant de prendre conscience de la stratégie export à mettre en place, ses pré-requis, le business plan, les financements adéquats, les éléments de marketing opérationnel nécessaire pour votre accompagnement. Le processus aval peut alors commencer.

Les sélections d'entreprises répondant aux critères de la stratégie seront jugés sur leur potentiel et volonté de mettre en place un partenariat gagnant-gagnant de la gamme de votre société. Cette sélection sera réalisée par nos propres réseaux, des réseaux professionnel, de fichiers internes et externes, et par d'autres réseaux sélectionnés par l'expérience et la connaissance des marchés.

#### *d. Phase 4: Exécution et planning*

Dès que les premières démarches auront eu lieu, une introduction de votre entreprise est proposée aux partenaires candidats, de préférence sur place dans les entreprises concernées. Votre société y sera représentée et, de préférence, avec le responsable de projet ou un représentant de votre firme.

#### *e. Phase 5: Consolidation*

Pour tout succès commercial, un suivi des premiers entretiens est essentiel. C'est pour cela que nous tenons à assurer un parfait suivi des introductions et des contacts établis, car tout business a comme but le développement d'un chiffre d'affaires. Tout service à ce sujet est proposé sous forme de forfait.

La régularité de nos réunions est pré-définie.

2. Paraphes

--	--

#### **4. ETENDUE DE NOTRE OFFRE DE SERVICES**

##### **a. Marketing et stratégie**

Tout produit ou service à commercialiser demande un concept marketing et un plan de stratégie structuré.

Nous réalisons des études de marché détaillées de manière à mieux connaître votre positionnement, vos atouts produits et prix ainsi que votre concurrence.

Nous pouvons vous conseiller sur la présentation de votre société, les documentations de vente et réalisons des outils adaptés. Nous pouvons aussi vous conseiller sur la mise en place de votre stratégie de développement.

Pour votre site internet, nous savons mettre en valeur et en exergue les arguments importants pour vos consommateurs et vos distributeurs. L'implémentation définitive sur le web est à faire effectuer par votre webmaster

##### **b. Développements industriels et commerciaux/mise en contact**

Vous avez besoin de valider votre certification ou de faire certifier vos produits ? vous avez besoin de mettre en place des partenariats stratégiques (distribution, autorisations, trouver un expert, solutions logistiques,...), nous savons construire des solutions durables.

Nous nous occupons de la mise en relation, de l'accompagnement auprès de vos prospects, de la négociation, du suivi et l'entretien pendant une période donnée de la relation. La formation à vos produits peut aussi être envisagée chez ces prospects tout comme la tenue d'un service client externalisé.

##### **c. Salons professionnels**

Vous avez besoin de professionnels pour vous soutenir lors d'un salon ou de vous décharger dans l'organisation d'un salon? Nous prenons en charge toutes les démarches avec le prestataire et nous chargeons de la bonne organisation matérielle et commerciale du salon.

##### **d. Presse et relations publiques**

Nous pouvons mettre en place un plan média adapté à votre secteur d'activité.

##### **f. Recrutement**

##### **g. Développement et animation de réseau**

Nous trouvons, nous vous mettons en relation, négocions et manageons vos partenaires

#### **5. TARIFICATION ET CONDITIONS DE PAIEMENT :**

La tarification demandée a fait l'objet d'une offre qui vous a été envoyée.

Les Prestations effectuées par **emerod** donnent lieu au règlement d'honoraires et de commissions qui, sauf dispositions contraires des Contrats, sont forfaitaires. Indépendamment de ces honoraires et commissions, le Client doit rembourser à **emerod**, les frais de déplacement comprenant déplacements et péages à niveau de €0,52c/km et de séjour qui ont été engagés pour l'exécution des Prestations, et tous les autres frais liés à la mission y compris les frais de conseil externe engagés avec l'accord du Client. Pour ces frais des justificatifs seront remis au client. Sauf dispositions contraires des Contrats, les honoraires convenus sont payables à concurrence de la moitié de leur montant à la signature du Contrat ou en début de phase, sous forme d'acompte -sauf si spécifié autrement dans l'offre- qui reste acquis par **emerod** même en cas de résiliation du Contrat par l'une ou l'autre des parties. Le solde est payable après remise du rapport, à réception de facture. Toute somme non payée à son échéance produira des intérêts

3. Paraphes

--	--

de retard à un taux égal à 2,5 fois le taux de l'intérêt légal.

Nos conditions de paiement sont clairement spécifiés dans l'offre et feront l'objet d'un virement sur le compte d' **emerod**.

## **5. CONDITIONS GENERALES :**

### **5.1. Acceptation des conditions générales**

Les présentes conditions générales, auxquelles ils sont expressément rattachés, forment partie intégrante des contrats. La signature par **emerod** et le Client d'un ou plusieurs Contrats vaut acceptation de leur part des présentes conditions générales.

### **5.2. TVA**

Tout tarif indiqué est hors TVA.

### **5.3. Validité de nos offres**

Nos offres sont valables trois mois après la date indiquée en entête de l'offre.

### **5.4. Confidentialité**

Nous nous engageons à tenir toutes les informations indiquées comme telles comme confidentielles, y compris auprès de nos partenaires d'EXPERTS in EUROPE. Nous en attendons de même pour nos clients.

### **5.5. Retards ou défaut de paiement**

Tous retards de paiement excédent 15 jours après les termes alloués entraînent la suspension des activités en cours et un rendez-vous avec votre direction

### **5.6. Obligations de part et d'autres**

**emerod** s'oblige à mettre en œuvre les prestations définies sur le bon de commande reposant sur le principe de l'optimisation des moyens humains, structurels et techniques mis en œuvre dans les contrats qui ont été acceptées par la Société.

L'entreprise cliente s'engage à :

- Fournir les documents et tous autres éléments nécessaires à la mission dans les temps impartis.
- La participation du responsable de la Société effective à chaque étape de son développement.

L'entreprise s'engage à rémunérer et à indemniser **emerod** et ses partenaires au sein d'EXPERTS in EUROPE dans les conditions prévues dans l'offre établie.

e. Conventions

Les conditions générales de vente de la profession sont impérativement applicables sur tous nos devis, nos propositions et sur toute commande, tout contrat et engagement convenu avec **emerod**.

### **5.7. Modalités d'exécution des prestations**

**emerod** s'engage à exécuter les Prestations avec diligence et dans l'intérêt exclusif du Client, selon les modalités précisées au Contrat. **emerod** adapte les prestations à la situation du Client et aux objectifs poursuivis par celui-ci.

Dans le cas où les premières démarches mettent en évidence la nécessité d'une extension ou d'une redéfinition des Prestations, **emerod** en informe sans délai le Client aux fins de concertation sur les conditions de la poursuite du Contrat. Les modifications apportées sont précisées dans une annexe au Contrat signée par les deux parties.

**emerod** s'engage à rendre compte régulièrement au Client de l'exécution des

4. Paraphes

--	--

prestations et à désigner à cet effet un représentant qualifié auprès duquel le Client pourra obtenir toutes informations nécessaires. Si, du fait du Client qui n'aurait pas fourni dans un délai de 10 jours ouvrés les informations ou validations nécessaires au bon déroulement des Prestations, **emerod** ne pouvait les réaliser ou les poursuivre sans engager un investissement en temps et en frais supplémentaires à la rémunération convenue, **emerod** serait en droit de facturer en sus au Client les

honoraires et les frais correspondant, sur la base du tarif en vigueur au jour de leur exécution.

### **5.8 Sous-traitance**

**emerod** se réserve le droit de recourir à tout moment à des prestataires de services extérieurs pour accomplir les Prestations.

Dans le cas où les Prestations nécessitent l'intervention d'un avocat ou d'un conseiller fiscal, **emerod** recevra l'accord préalable du client. Cette intervention fera l'objet d'un devis accepté par le client, qui en supporte le coût.

### **5.9. Responsabilités**

**emerod** est engagée selon les termes de ces conditions générales et ceux des contrats pour fournir des prestations de services et pour agir sur les instructions des Clients, mais ne peut voir sa responsabilité engagée que dans la mesure où elle n'agit pas de bonne foi ou commet toute faute lourde ou grave négligence dans l'exécution des Prestations.

**emerod** n'intervient pas en tant que conseil juridique, fiscal ou comptable. En conséquence **emerod** ou ses collaborateurs n'encourent aucune responsabilité de ce chef au cas d'avis juridiques, fiscaux ou comptables recueillis auprès de tiers qualifiés.

### **6. Durée**

Elle est spécifiée dans l'offre.

En cas de difficultés particulières susceptibles d'entraîner le dépassement du délai d'exécution des Prestations, lequel a toujours un caractère indicatif, **emerod** en informe aussitôt le Client.

Sauf dispositions contraires contenues dans le Contrat, le Client ne peut résilier le Contrat conclu avec **emerod** avant le terme convenu ou la complète exécution des Prestations. Même autorisée, la résiliation du Contrat par le Client n'affecte pas les obligations résultant d'engagements contractés antérieurement à sa demande, en son nom ou pour son compte. Par conséquent, le Client devra rémunérer et indemniser **emerod** de tous les frais engagés préalablement à la résiliation.

**emerod** pourra mettre fin au Contrat de plein droit en cas de force majeure ou dans les cas où les informations dont elle a besoin pour fournir les Prestations sont inexistantes ou indisponibles.

### **6.1 Indemnisation**

Dans le cas où **emerod** intervient en tant que mandataire du Client et sauf faute lourde d'**emerod**, le Client s'engage à indemniser **emerod** de tout coût supporté par **emerod** ou ses collaborateurs à quelque titre que ce soit et notamment suite à une condamnation à paiement de dommages et intérêts à des tiers. Le Client remboursera également tous frais de procédure qu'**emerod** ou ses collaborateurs seraient amenés à supporter pour assurer leur défense.

### **6.2- Loi applicable, attribution et juridiction**



*Strategy & Development  
France & International  
and EXPERTS in EUROPE members*

Sauf dérogation expresse des Contrats, ceux-ci sont régis par le droit français et toute contestation résultant de leur interprétation, de leur exécution ou de leur résiliation devra faire l'objet d'un règlement amiable. A défaut d'accord, il est fait expressément attribution de compétence au Tribunal de Commerce de Paris.

Lu et Approuvé et Cachet des Entreprises

6. Paraphes

--	--